



社団法人 東靴協会  
機関紙  
千代田区鍛冶町1-6-17  
〒101-0044 ☎(3252) 5656

# 第44回日本靴小売商連盟 定時総会開催

第四十四回日本靴小売商連盟定時総会が二月二十九日、午前十一時より当協会西村記念ホールにおいて開催された。総会は栗原茂氏の司会で始まり小堤会長が、規約により議長に指名され審議に入った。

第一号議案の「平成二十四年度事業報告承認並びに決算報告書承認の件」は事務局の佐宗秀行氏が資料の説明。議長が補足説明した。引き続き、平成二十四年度決算報告書を事務局田中早映子氏が説明し、議長が補足説明をした。次いで清水岩男氏から監査報告がなされ、満場異議なく可決承認された。

第二号議案の「平成二十五年度事業計画書案並びに収支予算書案の件」は同じく事務局が資料の説明、説明の後、議長が補足説明した。

引き続き平成二十五年度の収支予算案を同じく事務局が朗読、説明し、議長が補足説明



を行った。議長はその原案を議場に諮り、満場異議なく可決決定した。

第三号議案の「理事、監事選任に関する件」は議長が任期満了につき本件を上程し、

シユーフィッターの皆様へ  
住所・勤務先等変更が生じた時は必ず協会までご連絡を願います

栗原茂常務理事より選考について説明があり、小堤幸雄氏が会長に、また新任候補の推薦がなされた事が報告された。次に小堤会長より別紙役員改選(案)の通り選任した旨を述べ、議場に諮ったところ、満場異議なく可決決定した。

閉会の辞で総会は無事終了した。

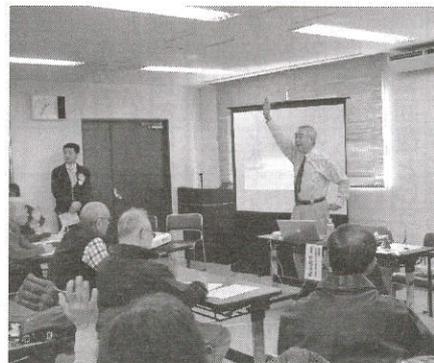
なお、会長より勇退される清水、井本、角野3氏にねぎらいの言葉あり、後藤副会長から「昨今、タンニン鞣しの革供給が多くなり、柔らかく馴染みやすい材料が少なくなった。環境問題も考慮しなければならぬが履きやすい靴が造り難くなった。」吉村副会長からは「業界の人間が本革とケミカルレザーの区別がつかなくなってきた。我々小売業者としても本革の良さをもっと伝える努力が必要と感じる。」矢代理事から、モロッコ出張の感想などが述べられた。新役員には、梶泰和氏、栗原昭宣氏、木内二郎氏が理事に岡本圭司氏、青木隆史氏が監事に就任した。

## 消費者講座開催

平成二十五年二月二十五日午後時半より横浜市南区役所会議室におきまして消費生活に係わる啓発講座の一環として横浜市と南区役所の共済で消費者講座が開催された。



当協会からは佐宗専務理事が同行し協力した。今まで行ってきた講座と比較すると人数が多く講師の小堤氏も熱が入っていた。



講義の内容は、靴の大切さ、良い靴とは？などの基礎知識から靴の履き方、靴合わせ、靴のトラブル、足の障害、お手入れ方など具体的な講義内容だった。

参加者の中には体の不自由な方も参加し、手話通訳なども行っていた。

パワーポイント、プロジェクターを使い解りやすく解説を行った。

足の計測なども実施したが、会場の設備や参加人数の関係で出来なかったことが残念だった。今後はお手伝いの人員も含め道具や設備などを考えて行く必要があるだろう。

# 2013年を考える

新しい年が始まりました。今年こそいい年になって欲しいという国民の声にこたえるかのように、昨年末の衆議院議員選挙で、政権が民主党から自民党へ交代し、急に株価が上昇しました。また、デフレからの脱出を目標に、円はドルやユーロに対し、急速に価値を下げました。これはアベノミクスといわれる諸策で、インフレ目標を策定し、公共事業により景気を押し上げ、そのための費用は国債で調達する。また日銀による金融緩和を継続して、お金を市場に流し、景気の下支えを行うというものです。

一般のマスコミの報道は、円安になると輸出企業の業績が良くなり、それにつれて株が上がり、国内の消費者の気持ちが良い好転し、最終的に景気が良くなるというものです。

はたしてそうでしょうか？  
円安は輸出企業にとっては1ドル85円が95円になると、100ドルの商品なら、収入は8,500円から9,500円に増えます。その1,000円が利益になるのです。しかし、もし原油からつくった材料代が50ドルとすると、次の材料代は50×85=4,250円が50×95=4,750円となり、コストは500円も増加します。つまり、長期的に見ると国内での加工賃の分だけが安くなるので、そう簡単なことではありません。では、一般の消費者にとって円安はどのように働くのでしょうか？現在の日本はさまざまなものを海外から輸入しています。円安になればいろいろな

商品の価格が値上げされるリスクが増大します。

分かります。ケミカルは1,900円商品がどうなるか考えてみましょう。中国からの輸出価格が8ドルとすると、85円では680円です。輸送費、関税などを入れるとコストはその1.4倍になるとすると、輸入企業は952円です。しかし95円では1064円です。この差100円はそのまま仕入コストに反映されます。輸入企業の利益を200円とすると、85円では仕入価格1,150円、それが95円では1,270円になります。同じ価格で販売すれば、この100円は小売店の負担増になります。そうかと言って、価格を上げるのは難しいのではないのでしょうか？

一般的には、輸出関連大企業は増益になり、輸入関連は値上げによる減収、または減益になると考えてよいでしょう。特に頭に入れないのは、高安は消費者利益とつながり、円安は可処分所得の減少につながるという事です。使えるお金が減少するという、大変厳しいものです。

次に公共投資です。中央高速の笹子トンネルの事故のようにに本当に必要な工事もありません。しかし考えなくてはならないのは、前回ふれたように、公共投資の波及効果は確実に小さくなっています。ただ景気向上のための公共投資は、一部の建築業者を潤すだけに終わります。スペインの友人はスペイン危機の原因は、不動産バブルと道路、空港などへの公共投

資の拡大だと言っていました。スペインは地方の権限が強く、各地方が公共投資の拡大を求めたため、財政赤字が拡大した。そのエゴが今の状況を招いた原因の一つだそう。そう考えると、それはそのまま各省庁の利益が優先され、国益を忘れていくのと同じに見える日本にもあてはまるのではないのでしょうか？

また、際限なき国債の増発は、日本の信用に？を付ける可能性ががあります。その時、金利は上がり、ハイパーインフレに陥るのかもしれない。

経済が悪く、苦しんでいるのは日本だけではありません。ヨーロッパ、アメリカも同様です。中国も先進国の景気悪化を受け、輸出の減少に苦しんでいます。中国は一人っ子政策の後遺症で、今後急速に高齢化が進むとも言われています。このような状況で、日本だけが成長路線に回帰するのは、そう容易なことではありません。

皆さんに提案したいのは、マスコミの情報を見るのではなく、自らの頭で考えてみるという生き方への転換です！さて、では2013年はどのような年で、どのように商売していけばよいのでしょうか？

## ① 2014年春からの消費増税に備える。

靴の大手小売りは5,000円以下の商品については、消費増税後、現在の売値を維持する方針のようです。つまり、1,990円という価格が継続です。安易な値上げは、売上の減少をもたらします。今のうちから、どうするか考えておくべきです。

## ② スニーカーが復活

アジアリングの水飼先生によれば、今年の春先はスニーカーが復活するそうです。そういえば、2012A&Wにおいては、アメリカブームはピークを越した感がありました。お店の部門別構成比をチェックしてみてください。

## ③ 大手靴小売りの東京圏JR、私鉄駅近くへの出店が進む。

郊外車立地から駅近立地へ！賃料の低下や空き物件の増加により、人の多い場所への出店に積極的になってきた。いかに固定客を確保するか、笑顔での接客は？品揃えは？価格は？店頭目玉商品の確保は？競合店の出店は？悩み、お困りがあれば、事務局に相談されたい。

## ④ 2013年度からイオンモールのSSC出店が増加！

特徴はかつての車立地から、駅近の立地への出店です。イオンの旗艦店は海浜幕張駅の西、コストコの近くに建設中です。今年春は春日部、筑波にも新店がでます。立川にはららぽーとの新店が計画されています。また、地方でも大型開発が進みます。神戸ハーバーランド、岡山駅近く、和歌山と今までの商業地図を塗り替えるような開発です。自店の特徴をもっと明確にし、顧客の固定化をさらに進めなくてはなりません。

## ⑤ ホームページの立ち上げを。

会員店舗は皮産連、JLIA内への店舗案内の掲載。それでも不十分なら皮産連の企業支援ネットワークの補助金を活用して、ホームページを製作する。とにかくはじめましょう！

う！事務局に相談してみてください。

## ⑥ 新規取引先の開拓。

お台場で開かれるIFF、神戸の展示会、ISFの視察を通じ、情報の入手と共に、売れ筋商品を持っている新しい会社との取引を始めましょう。

## ⑦ 情報の入手。

事務局にある、業界雑誌、業界新聞の閲覧。また、インターネットでの情報入手、アジアリングで検索など。情報を広く入手し生かして行きましょう。

## ⑧ 新規開業シヨツピングセンターの見学。

お台場のダイバシティ、スカイツリーと東京ソラマチ、渋谷のヒカリエ。新しい流れを体感しましょう！

## ⑨ データターの蓄積。

イメージでの判断は、誤った結論をもたらします。売れた商品のデータ、在庫データを確立して、効率経営に努めましょう！

## ⑩ 最後の顧客からの発想に！

今年の百貨店のバーゲンの立ち上がりは1月12日から、二週以後とに分かれました。結果的に売上を伸ばしたのは、元旦から営業した西武、その一のセブン&アイホールディングでした。顧客がどう考えているか、小売の都合で顧客の考えを無視していないか？小売の原点に戻るべきでしょうか？

景気回復という見せかけの明るいムードに惑わされることなく、周囲のマーケットリサーチやさまざまな方法で情報を取って、現状を認識、確認したうえで、時代に合った諸策を実行していく。こんな年になるのではと考えています。

集計表1(あなたは何足お持ちですか?)

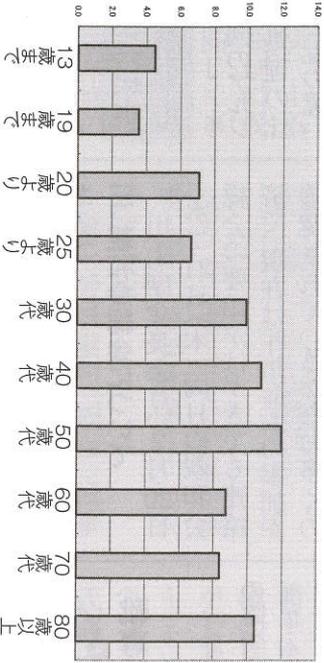
足数	1-5	6-10	11-15	16-20	21-30	31-40	41-50	51-60	61-70	70上	人数
13歳まで	59	20	2	0	0	0	0	0	0	0	81
19歳まで	24	3	0	0	0	0	0	0	0	0	27
20歳より	5	4	1	1	0	0	0	0	0	0	11
25歳より	8	12	2	0	0	0	0	0	0	0	22
30歳代	26	41	20	9	4	1	1	0	0	0	102
40歳代	20	74	27	15	8	1	0	0	1	0	146
50歳代	16	51	31	19	8	4	0	0	0	0	129
60歳代	46	66	44	11	7	0	0	0	0	0	174
70歳代	14	43	12	3	2	0	0	0	0	0	74
80歳以上	3	10	4	1	0	0	1	0	0	0	19
合計	221	324	143	59	29	6	2	0	1	0	785

集計表2:合計足数(平均足数×人数)

平均足数	3足	8足	13足	18足	25足	35足	45足	55足	65足	75足	合計足数
13歳まで	177	160	26	0	0	0	0	0	0	0	363
19歳まで	72	24	0	0	0	0	0	0	0	0	96
20歳より	15	32	13	18	0	0	0	0	0	0	78
25歳より	24	96	26	0	0	0	0	0	0	0	146
30歳代	78	328	260	162	100	35	45	0	0	0	1008
40歳代	60	592	351	270	200	35	0	0	65	0	1573
50歳代	48	408	403	342	200	140	0	0	0	0	1541
60歳代	46	528	572	198	175	0	0	0	0	0	1519
70歳代	14	344	156	54	50	0	0	0	0	0	618
80歳以上	3	80	52	18	0	0	45	0	0	0	198
合計	537	2592	1859	1062	725	210	90	0	65	0	7140

集計表3:一人当たり足数(合計足数÷人数)

13歳まで	4.5
19歳まで	3.6
20歳より	7.1
25歳より	6.6
30歳代	9.9
40歳代	10.8
50歳代	11.9
60歳代	8.7
70歳代	8.4
80歳以上	10.4



女性

集計表1(あなたは何足お持ちですか?)

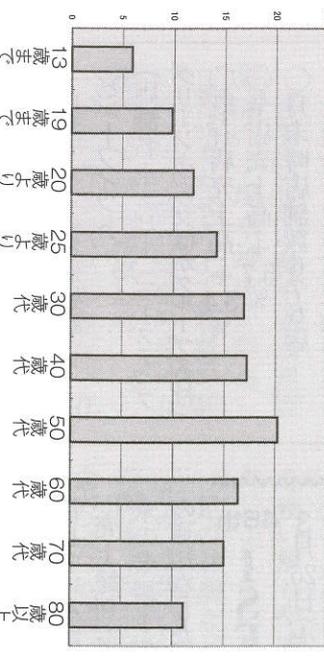
足数	1-5	6-10	11-15	16-20	21-30	31-40	41-50	51-60	61-70	70上	人数
13歳まで	54	29	6	1	0	0	1	0	0	0	91
19歳まで	13	21	9	1	3	0	0	1	0	0	48
20歳より	17	54	37	16	14	2	0	0	0	0	140
25歳より	23	80	46	27	17	14	1	1	2	1	212
30歳代	32	152	108	83	63	32	14	6	0	7	497
40歳代	45	140	127	97	107	33	16	4	8	0	577
50歳代	11	91	92	79	104	22	15	7	6	8	435
60歳代	28	132	80	84	69	20	8	4	2	3	430
70歳代	21	77	52	39	34	11	4	1	0	1	240
80歳以上	12	24	11	6	1	4	0	0	0	0	58
合計	256	800	568	433	412	138	59	24	18	20	2728

集計表2:合計足数(平均足数×人数)

平均足数	3足	8足	13足	18足	25足	35足	45足	55足	65足	75足	合計
13歳まで	162	232	78	18	0	0	45	0	0	0	535
19歳まで	39	168	117	18	75	0	0	55	0	0	472
20歳より	51	432	481	288	350	70	0	0	0	0	1672
25歳より	69	640	598	486	425	490	45	55	130	75	3013
30歳代	96	1216	1401	1494	1575	1120	630	330	0	525	8387
40歳代	135	1120	1651	1746	2675	1155	720	220	520	0	9942
50歳代	33	728	1196	1422	2600	770	675	385	390	600	8799
60歳代	84	1056	1040	1512	1725	700	360	220	130	225	7052
70歳代	63	616	676	702	850	385	180	55	0	75	3602
80歳以上	36	192	143	108	25	140	0	0	0	0	644
合計	768	6400	7381	7794	10300	4830	2655	1320	1170	1500	44118

集計表3:一人当たり足数(合計足数÷人数)

13歳まで	5.9
19歳まで	9.8
20歳より	11.9
25歳より	14.2
30歳代	16.9
40歳代	17.2
50歳代	20.2
60歳代	16.4
70歳代	15
80歳以上	11.1



アンケート結果

昨年の「靴まつり」応募はかぎでのアンケート調査の結果がまとまりましたので報告いたします。質問は「あなたは何足靴をお持ちですか?」これを男女別年代別に集計分析し、世代別に持っています。アンケート結果

# 理事会だより

平成二十五年二月二十三日(水)  
午後二時半、西村記念ホール

小堤会長から「今回のアルジエリア事件の強行な処理の仕方に驚き、日本との感覚の違いを見せつけられた。新政権が新たな経済政策をはじめようとしたところ、すでに上向きな雰囲気が出ていますが、すぐに我々の商売に結び付くものではなく地道な努力が必要である。」などと挨拶。川上副会長からは年始に各界の高名な方が相次いで亡くなっている残念である」と挨拶があり、本日の理事会の出席定数を満たしていることが報告された。会長から吉田弘理事、清野二之理事両氏を議事録署名人に指名し、議事に入った。

「靴まつり」お買い物券の件  
田中副会長より、今月末日有効期限が締め切られる標記の扱いについて支払い期限が2月25日に変更されたなど詳細な連絡。  
二、シューフィッター  
既得者勉強会開催について  
小堤会長より、標記勉強会に關し、木内二郎講師による「計測のコツ」という表題で実施すること。すでに20名以上の申し込みがあるが、より多くの既得者に参加頂くよう要請があった。

三、親和会総会について  
川上副会長より、2月20日(水)・21日(木)両日の親和会総会の要領がはがきでも連絡済で、現在は昨年並みの参加が確認されているがなお多くの参加者を望むと要請した。  
四、工場見学について  
小堤会長、佐宗専務理事より、標記のスケジュールと参加定数が少ないため希望に添えない場合があるので承知願いたいと要請があった。  
五、「革の達人」資格化制度アンケート記入について  
佐宗専務理事より、本日の役員メンバーに配布してある日本革類卸売事業協同組合からの「革の達人」養成に關するアンケート協力について、詳細な説明があった。この事業には日本靴小売商連盟が窓口であるが、当協会の矢代副会長が日本靴卸団体連合会との兼任で参加しており、この要請に因應することを説明した  
六、その他について  
田中副会長より、「靴の記念日」の催事について前回同様「公益・共益」事業に区分けた方法で実施すること、「とうくつ」会報の編集内容について詳細な解説があった。

# 業界情報

## 靴専門店大手3社 1月度速報

一月は正月商戦と関東地区の降雪効果で前半は各社とも前年をクリアした。が後半の実績は不振だった。と各店共苦戦が伝えられていますが、大手3社の実績は次の通り発表されました。

### ☆チョコ

○既存店売上高▲1.9%

○全店売上高▲1.7%

○客数▲3.3%各単価▲1.4%

○全店売上高▲1.7%

○客数▲3.2%各単価▲1.5%

○月末時店舗数1104店

正月商戦と東京に降雪があった第3週が前年を大きく上回った。しかし、その他の週の不振が響きトータルで前年割れとなった。PBN・PBの実績は紳士「ハイドロテック」「セダークレスト」「バイオフィッター」などが好調。  
降雪を受け防寒、レイン、「ジッパー」ブランドのブーツなど好調。

### ☆エーピーシーマーケット

○既存店売上高▲0.9%

○客数▲4.4%各単価▲5.5%

○全店売上高▲5.6%

○客数▲0.4%各単価▲5.2%

○月末時店舗数705店

年始商戦が比較的長めであったこと、降雪や厳しい寒さが続き既存店がプラスとなった。レザーカジュアルが好調。

### ☆シューフィッター

(店舗名:アスビー、ニューステップ、グリーンボックスほかグループ各社)  
○既存店売上高▲3.4%

○全店売上高▲5.7%

○月末時店舗数676店

全国的な寒波の影響で寒冷地用長靴やブーツが好調。初

売り福袋も好調。既存店舗の業績が順調に推移しているため、株主に対し「売上総利益率が改善。2月末の業績予想を上方修正」の通知をした  
46th ISF開催  
3月26日(火)〜28日(木)  
(都立産業貿易センター) 浅草・台東館

## 東京都中小企業景況調査 {12月}

業況：上向く兆し  
見通し：先行き期待感高まる

卸売業			業況					
対象数	回答数	回答率	12月		今後3か月間見通し(当月比)			
			悪い	良い	悪い	良い		
875	297	33.9%	-100	0	100	-100	0	100
衣料・身の回り品	1. 男子服							
	2. 婦人・子供服							
	3. 靴・履物							
	4. かばん・袋物							
	5. 装身具・身の回り品							
小売業			業況					
対象数	回答数	回答率	12月		今後3か月間見通し(当月比)			
			悪い	良い	悪い	良い		
875	255	29.1%	-100	0	100	-100	0	100
衣料・身の回り品	1. 呉服・服地・寝具							
	2. 男子服							
	3. 婦人服							
	4. 子供服							
	5. 靴・履物							
	6. かばん・袋物							
	7. 雑貨・身の回り品							
	8. 時計・眼鏡							
	9. ジュエリー製品							

## 景況についてのアンケート結果 (対象月…24年1月)

▶ 全体的な業況		
良い		6.3%
悪い		62.6%
変わらず		31.1%
▶ 売上げ		
前月比	増えた	18.7%
	減った	43.9%
	同じ	37.4%
前年同月比	増えた	18.7%
	減った	18.7%
	同じ	62.6%
▶ 販売価格は前月比		
	騰貴した	6.3%
	下落した	18.7%
	同じ	75.0%
▶ 販売経費は前月比		
	増えた	12.5%
	減った	18.7%
	同じ	68.8%